



Zaakvoerder Bart Sillis monitort de productie van de installatie van een van zijn klanten.

© GUNTHER DE MEY

Kwaliteitsvolle zonnepanelen voor Boerenbondleden

“Energiemanagement, daar draait het om”

ESE Group is een jong en snelgroeiend West-Vlaams bedrijf dat met een geheel eigen visie totaaloplossingen uitwerkt voor specifieke energieproblemen. Wij gingen in Veurne op bezoek bij zaakvoerder Bart Sillis en maakten er ook kennis met twee klanten uit de landbouwsector.

Gunther De Mey, AgriBevents

Sinds de ESE Group in 2007 begon met de verkoop van zonnepanelen in Vlaanderen, nam het bedrijf een hoge vlucht. Al snel breidde het werkgebied zich uit naar Wallonië, het Brussels Gewest en Frankrijk. Intussen zijn ook de activiteiten sterk gedifferentieerd. ESE telt vandaag 43 werknemers en omvat vier divisies met elk hun eigen specialisatie.

“Onze roots liggen in ESE Solar, het installeren van PV-installaties”, vertelt zaakvoerder Bart Sillis. “Gaandeweg begonnen we ook meer dakwerken te doen. Vooral in Frankrijk is het gangbaar dat het oude, vaak asbesthoudende dak wordt vervangen door dakpanelen vooraleer er zonnepanelen worden gelegd. Dat aspect hebben we ondergebracht in ESE Roof. Onze divi-

sie ESE Smart focust zich op automatisatie en energiemangement. Dit niet alleen voor zonnepanelen, maar ook voor bijvoorbeeld de voedingsindustrie. We bouwen hier zelf heel wat kasten en borden. Tot slot zetten we sterk in op dienstverlening na verkoop. Van hieruit doen we de monitoring van heel wat installaties en zorgen we voor het onderhoud ervan. Dat zijn de taken van ESE Service.”

De gestage groei leidde ertoe dat het bedrijf verspreid was over verschillende locaties. Sinds februari van dit jaar is alles echter gecentraliseerd in één groot bedrijfsgebouw in de Ondernemingstraat in Veurne, de plaats waar zaakvoerder Bart Sillis ons verwelkomt. Ook Gino Nollet (gesloten varkens- ▶



bedrijf en melkvee) en Gauthier Debaenst (gesloten varkensbedrijf en akkerbouw), beiden trouwe klant, maken van de gelegenheid gebruik om een kijkje te nemen.

“Onze eerste zonnepanelen hebben we gelegd in 2009”, vertelt Gauthier. “Dat was 10 kW. Enkele jaren geleden hadden we echter opnieuw stroom te kort. Omdat we op het einde van de lijn zitten, waren we in eerste instantie van plan om enkel een hoogspanningscabine te plaatsen. Op basis van referenties zijn we daarvoor in 2017 bij Bart te rade gegaan. In zijn analyse kwam naar voren dat het beter was om – naast de cabine – ook extra zonnepanelen te voorzien. Een goede zet, zo blijkt. Ik heb mijn werking daarop aangepast. Vroeger liet ik mijn voederinstallaties bijvoorbeeld 's nachts draaien op nachttarief, nu kan dat gewoon overdag. En het is ook een meerwaarde indien je later het bedrijf zou willen overlaten.”

Gino installeerde zijn eerste zonnepanelen in 2008. Een beslissing die hij zich tot op vandaag nog niet heeft beklagd.

“Integendeel, ik had het veel eerder moeten doen. Op ons bedrijf maken we gebruik van melkrobots. Die hebben 24/24 uur stroom nodig, dus we merken het verschil. Nadien heeft ESE er nog extra panelen bijgelegd en ook een hoogspanningscabine geplaatst. Er is geen enkele investering op een landbouwbedrijf die zo snel rendeert. In plaats van te investeren in een nieuwe stal en je extra werk op de hals te halen, is het soms beter om te investeren in een efficiëntere werking. Zonnepanelen zijn daarvan een goed voorbeeld: je hebt er geen werk aan en – als je het goed aanpakt – brengen ze op korte termijn geld op. Er is geen enkele varkenshouder die zijn stal in acht jaar terugverdient.”

“Daar ben ik het helemaal mee eens”, beaamt Gauthier. “Ik wil nu ook eerst mijn huidige niveau optimaliseren en daar het maximum uithalen vooraleer ik aan uitbreiding denk.”

One-stopshop

Beide landbouwers hebben duidelijk veel vertrouwen in het technisch advies van Bart. ESE volgt hierbij een duidelijke

visie. “Eerst en vooral willen wij een one-stopshop zijn waar we de technisch meest optimale en meest economische oplossing op maat uitwerken voor de specifieke energieproblemen van iedere klant. Die oplossing proberen we vervolgens zo ecologisch mogelijk te realiseren. Voor een goed begrip: het groene aspect komt pas op de derde plaats. Zonder een goed economisch model erachter is daar geen draagvlak voor. We werken voor de klant steeds meerdere simulaties uit die zowel rekening houden met de technische als met de economische impact. Pas als de landbouwer concreet zicht heeft op de terugverdientijd en of de technische installatie aan zijn behoeften voldoet, kan hij beoordelen of het een goede investering is voor zijn bedrijf.

Eens de knoop is doorgehakt, staan we zelf in voor de totale uitvoering van het project. We plaatsen niet enkel de zonnepanelen, maar zorgen ook voor alle andere aspecten zoals de cabine, schakelborden ... Verder streven we ernaar om langetermijnrelaties aan te gaan met onze klanten. Veel concullega's menen dat het installeren van zonnepanelen een *one shot* is, iets wat je maar één keer kan doen bij iemand. Maar voor 80% van onze klanten doen we meer dan enkel het installeren van zonnepanelen. Denk hierbij aan energimanagement, onderhoud, het plaatsen van batterijen ...”

Praktische tips voor collega-landbouwers

Op basis van hun ervaringen hebben Gino en Gauthier heel wat tips voor collega-landbouwers.

“Voor je naar een aanbieder van zonnepanelen stapt, is het essentieel om jouw verbruik in kaart te brengen”, aldus Gino. “Inagro heeft daarvoor bij mij meters geplaatst. Je moet perfect weten hoeveel energie je wanneer verbruikt en hoeveel je daarvoor op jaarbasis betaalt. Ten tweede moet je



© GUNTHER DE MEY

Gino Nollet en Gauthier Debaenst op bezoek in de magazijnen van ESE.



© ESE

nagaan wat de mogelijkheden zijn voor een cabine. Een verzekering van de kabel naar het bestaande net kost vaak heel veel geld, een kost die velen over het hoofd zien.”

“Je moet inderdaad steeds het totale plaatje bekijken, niet enkel de plaatsing van de zonnepanelen”, pikt Bart in. “Energiemanagement, daar draait het om. Hoeveel energie heb ik nodig en wat is de beste en meest economische manier om eraan te geraken? Je moet elektriciteit zien als een ingrediënt, net zoals voeders en water. En dat moet je efficiënt maken om je productiekosten goed te beheersen en concurrentieel te zijn.”

“Vergeet voor een cabine ook de omgevingsvergunning niet”, voegt Gauthier toe. “Daar komt wel wat bij kijken. En verder moet je een goede connectie hebben met jouw leverancier. Niet enkel voor wat het financiële betreft, je moet vooral kunnen vertrouwen op zijn technisch advies. Ga niet overhaast te werk: ikzelf ben toch bijna een jaar bezig geweest met mijn project. En uiteraard is ook de dienstverlening

achteraf heel belangrijk. Als ik een probleem heb, wil ik snel geholpen worden. Daar ben ik gevoelig voor.”

“De keuze van een goede partner is essentieel. De goedkoopste firma is niet altijd de beste. Denk op lange termijn: je bent niets met een spotgoedkope firma die binnen 10 jaar niet meer bestaat. Tot slot is het ook belangrijk om uit te gaan van jouw eigen situatie. Het is niet omdat iets bij de burens werkt, dat dit ook voor jou ook de beste oplossing is”, besluit Gino.

Vertrouwen in de toekomst

Het wegvallen van de terugdraaiende teller en de sterke afbouw van de subsidies boezemt Bart weinig angst in. Integendeel, hij kijkt de toekomst met vertrouwen tegemoet.

“Zonnepanelen zullen sowieso interessant blijven. Ook volgend jaar in maart zullen er nog altijd bedrijven zijn die veel elektriciteit verbruiken en die daarvoor naar oplossingen zoeken. Bovendien komen er nog een aantal technische evoluties aan. De volgende stap is batterijopslag om aan ‘peak sha-

ving’ te doen: het teveel aan opgewekte energie opslaan om later op dezelfde dag te verbruiken wanneer je extra energie nodig hebt. Het gaat dus niet over opslag op langere termijn, bijvoorbeeld in de zomer energie opslaan om in de winter aan te wenden. Het is enkel de bedoeling om de pieken in opwekking en verbruik af te vlakken over een periode van 24 uur. Die technologie staat momenteel nog in zijn kinderschoenen, maar is volgens mij de toekomst. In Duitsland wordt dat nu al toegepast in de melkveesector. Je kan de klok niet meer terugdraaien: groene energie zal enkel maar aan belang winnen.” ■

“Je moet elektriciteit zien als een ingrediënt, net zoals voeders en water.”